

令和4年度
防災×テクノロジー官民連携プラットフォーム
(防テクPF)

優良事例集

目次

事例 1 防テクPFを通じたマッチング・事業化事例

– 京都府福知山市×エクシオグループ

(防テクPFマッチングサイトへの登録からマッチング・実証実験・プロポーザルに至る一連の流れの紹介)

事例 2 自治体) 防テクPFサイトを活用した課題の「気づき」

– 高知県南国市

(防テクPFマッチングサイトへの登録からマッチング・企業との打合せを通して得られた、公的機関が抱える課題の「気づき」のプロセスを紹介)

事例 3 企業) 個別相談会を通じた新たな販路の可能性

– A社

(防テクPFマッチングサイト・個別相談会を通じて得られた新規販路の獲得を紹介)

事例 4 防テクPF外でのマッチング・事業化事例

– 高知県安芸市×有限会社四国浄管

(防テクPFマッチングセミナーで紹介してきた数ある優良マッチングペアから、一事例を紹介)

事例 1 防テクPFを通したマッチング・事業化事例

事例 1 防テクPFを通したマッチング・事業化事例

– 京都府福知山市×エクシオグループ

事業化に至る流れ：京都府福知山市

・防テクPFマッチングサイトへの登録（令和3年9月）

◇登録のきっかけ

避難情報発令について、マンパワーの限界という課題を認識していた。

- 担当職員が7名しかおらず、業務量に対して人手不足。
- 避難情報発令について、気象庁や複数の情報源を分析して判断する。地域・警戒レベル・災害種類に応じて50ものパターンがある。
- 同時多発的に起こりうる災害に対し、避難情報の発令を判断し対応していかななくてはならない。
- 避難情報の補完のため、自治会単位の避難情報であるローカルエリアリスク情報の発信も行っており、情報分析～情報発令まで、上記の対応と併せて大変な労力がかかっている。

⇒災害情報の集約・分析・避難情報発令判断を迅速且つ的確に行いたい。

他自治体での類似事例がなかったため、令和3年9月に防テクPFサイトに登録。

・登録後の流れ

登録ニーズについて、「誰にとって、どのような場面で、どのような課題があるか」を詳細に記載。またキーワード検索にヒットするように多数のキーワードを登録。

複数社からの「興味あり」から、福知山市の課題解決に資すると思われる事業者とマッチング。エクシオグループもマッチングした事業者の一社。

・マッチング後の流れ（令和3年9月～令和4年6月）

エクシオグループとは計8回の打ち合わせを行う。

- エクシオグループからは、福知山市の課題に合わせたフルオーダーメイドのシステム構築を提案。
- 実証実験を無償で実施。時期は令和4年6月の出水期に実施した。

他にも防テクPFサイト上でマッチングした複数事業者と打ち合わせを行い、実証実験を実施した。実証実験や複数社からの見積をとり、次年度予算の確保を進める。

事例 1 防テクPFを通じたマッチング・事業化事例

事例 1 防テクPFを通じたマッチング・事業化事例

－ 京都府福知山市×エクシオグループ

・実証実験の検証、仕様書の作成（令和4年6月～9月）

複数の実証実験結果で得た知見を比較検討し、福知山市が実装したいニーズの詳細を確定した。

RFI（情報提供依頼）により収集した情報を参考に、ITコーディネーターに確認しながら、仕様書を作成。

公平性の観点から、確定した仕様書の内容はいずれの事業者に対しても公開しない。

・事業化（令和4年10月～11月）

10月に、公募型プロポーザル方式により業者選定を実施。3企業から提案を受け、エクシオグループが最優先交渉権を獲得、11月契約締結を行なった。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実証実験検討・調整	● →											
実証実験（プレテスト）			● →	出水期間中			→					
RFI（情報提供依頼）					● →							
仕様書作成					● →							
入札							● →					
システム構築									● →	R5出水期より 本格運用開始		→

福知山市作成・事業化へのスケジュールイメージ

事例 1 防テクPFを通したマッチング・事業化事例

事例 1 防テクPFを通したマッチング・事業化事例

－ 京都府福知山市×エクシオグループ

防テクPFでの優良事例ポイント

《公的機関》

- ・福知山市の抱える課題が明確であり、詳細なニーズ登録を行っていた。そのため精度の高いマッチングに至った。
- ・実証実験や事業者選定における公平性確保という点で、防テクPFマッチングサイトを事業者の公募の場として活用した。
- ・マッチング～実証実験～仕様書の作成～事業者選定に至るスケジュールを管理することが出来ていた。

《事業者》

- ・防テクPFマッチングサイトに登録されているニーズをこまめに確認し、提案の可能性を模索した。
- ・自社のサービスを詳細に登録していたため、公的機関から「関心あり」をもらう可能性を高めた。
- ・実証実験など、公的機関として予算化が難しいものについて無償提供に応じるなど、福知山市の事情に柔軟に対応した。

公募型プロポーザル方式による業者選定の評価及び候補者選定結果等の公表について			
令和4年10月20日			
担当課名	福知山市 市民総務部 危機管理室		
案件名称	令和4年度福知山市避難情報等発令支援システム構築業務		
候補者名	エクシオグループ株式会社	総合点	81.8点
参加者名称 (五十音順)	エクシオグループ株式会社		
	日本無線 株式会社 関西支社		
	パナソニック コネクト株式会社 現場ソリューションカンパニー 西日本社		
総合点 (点数順) 【満点100点】	1	81.8点	候補者の選定理由 実証実験の成果が出ており、本市のニーズを理解し、柔軟な対応がされるという評価ができる。情報収集方法など保守費用も考慮されており、イニシャル価格も良い提案がされている。
	2	70.7点	
	3	55.6点	
外部有識者名 (五十音順)	所属名及び役職名等	氏 名	
	香川大学創造工学部 准教授	竹之内 健介	
	Office YAMASHITA株式会社 代表取締役 (福知山市情報システムアドバイザー)	山下 太一	

福知山市：公募型プロポーザル方式による業者選定の評価及び候補者選定結果等の公表資料

事例2 自治体) 防テクPFサイトを活用した課題の「気づき」

事例2 自治体) 防テクPFサイトを活用した課題の「気づき」

－高知県南国市

・防テクPFマッチングサイトへの登録（令和4年6月）

◇登録のきっかけ

近いうちに起こりうる南海トラフ地震に対し、災害対応のシステムが整備されていない。

- －過去数年、大規模災害の経験がない。
- －災害対応業務がアナログ化しており、情報伝達に支障がある。
- －役所内の役割分担が曖昧となっている。
- －発災時の被害情報を把握する手段がない。

⇒災害対策本部システムの導入を目指し、まずは情報収集を行いたい。

令和3年9月に防テクPFサイトに登録。

・登録後の流れ

登録ニーズについて、大まかな課題を整理したうえで、詳細は固めずに概要を記載。またキーワード検索にヒットするように関連するようなキーワードを登録。

防テクPFマッチングサイト上では6社（+地元企業から2社）から売り込みがありマッチング。

・マッチング後の流れ（令和4年7月～令和4年8月）

オンライン会議を用いて各社と打ち合わせ・情報収集を行う。

8社の内、ニーズに適合する可能性がある3社と詳細な打合せを実施。

南国市内部で要求事項を作成、提示し、大規模災害を想定した実験を行う方向性で決定。

また次年度の予算確保の調整を開始。南国市DX推進計画に位置付け、予算確保の検討、手続を進める。

事例 2 自治体) 防テクPFサイトを活用した課題の「気づき」

事例 2 自治体) 防テクPFサイトを活用した課題の「気づき」

－高知県南国市

防テクPFでの優良事例ポイント

- ・ニーズの詳細が定まっていなくても、ある程度課題を整理したうえで防テクPFマッチングサイトに登録する。
- ・事業者とのマッチング、打ち合わせを通して課題が明確化することもある。まずは事業者とのマッチング、交流を行ったうえで、課題の詳細を検討し、次年度予算の確保等につなげていくことも、自治体の防災力向上のプロセスにとって有効。
- ・防テクPFは単に事業化だけを目指すツールだけではなく、公的機関の課題発見や新規サービスの開拓など、様々な「気づき」を得る場としても利用できる。

南国市 マッチング経緯と現況



時期	経緯
R4. 6～	・ マッチングサイトに登録し、情報収集開始 ニーズ：発災時の被害状況を把握する手段がない。 職員等が被害状況を報告し、災害対策本部で管理するシステム。
R4. 7～	・ 8社 から売り込みあり うち6社は防テクPF登録、他は地元企業 ・ オンライン会議で簡易な情報収集を実施 会議により情報のスクリーニングを行う
R4. 8～	・8社のうち、ニーズに適合する可能性がある 3社 と 詳細の打合せを実施 ・南国市より 要求事項を提示 ・今後、 大規模災害を想定した実験を行う 予定

📌 **登録から2か月で詳細打合せ・デモ調整まで実施**

事例3 企業) 個別相談会を通じた新たな販路の可能性

事例3 企業) 個別相談会を通じた新たな販路の可能性

－A社

・防テクPFの活用状況

－防テクPFマッチングサイトの登録

－防テクPFセミナーの個別相談会に参加（第4回、第6回）

・個別相談会の活用～S市での事例

第4回マッチングセミナーの個別相談会にてマッチング。相談会の場で連絡先を交換。

個別相談会をきっかけとして、打ち合わせ、デモンストレーション、プレゼンテーションを数回実施。

S市側は課題を明確化させており、既に予算化まで完了していた。そのためA社としてはS市のニーズをヒアリングし、課題解決に資する具体的提案を行った。

公募プロポーザルに参加。複数社のプロポーザルの中から他社に決定。

・防テクPFマッチングサイトの活用～N市での事例

防テクPFマッチングサイト上でのマッチング。

打合せを数回実施し、更にデモンストレーションを行った。

N市としては打ち合わせやデモンストレーションの内容を踏まえ、次年度予算の検討中。

防テクPFでの優良事例ポイント

《営業ツールとしての防テクPF》

・防テクPFを利用することで、これまで営業できていなかった、また営業先として認知できていなかった公的機関との出会いがあり、新規顧客の開拓につながる。

・特に防テクPFマッチングセミナーの個別相談会は対面でのファーストコンタクトをとることができるため、今後の打ち合わせなどに向けて人間関係を構築しやすい。

・防テクPFマッチングサイトについては、サービス内容をより詳細に記述することでマッチングの可能性を上げることが出来る。

事例 4 防テクPF外でのマッチング・事業化事例

事例 4 防テクPF外でのマッチング・事業化事例

－高知県安芸市×有限会社四国浄管

・高知県安芸市の課題

高知県の太平洋に面する自治体であり、南海トラフ地震等における地震及び津波の被害が想定されている。

特に市の浄化センターは津波浸水予測エリアに位置しており、災害時のトイレ対策が課題として認識されていた。

・高知県による防災関連産業の振興

県全体として、これまでの地震や津波、台風など様々な自然災害に見舞われてきた高知県では、県内の防災産業が盛ん。

平成24年度より、高知県での防災関連産業の振興を目指すため、ニーズやサービス情報の交換や、地産地消、外消などの支援活動を行う。

特に高知県内企業の防災サービスについて、防災カタログに掲載している。

・四国浄管とのマッチング・事業化

高知県が作成している防災カタログで四国浄管のサービス「災害トイレ2Ways大地くん」を知る。

工事発注の仕様書で必要な技術、仕様として定義し、順次導入。

導入後は、四国浄管と連携し、地域住民との災害学習を実施。

また、周辺自治体に対しても、導入実績等を紹介し、普及啓発を実践している。

優良事例ポイント

・県内が独自に行っているマッチング支援の取組を活用し、事業化に成功。

・防災産業の地産地消という点で、地方の産業育成にもつながる。

・各都道府県や公的機関の枠組みでも、防テクPFに類する事業が行われていることがある。そうした施策も活用し、防災における公的機関と事業者のマッチング、及び事業化を目指すこともできる。